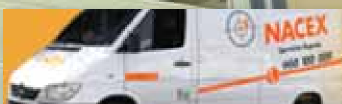


mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria
Nº 60 Revista de información multisectorial para la industria con novedades en maquinaria, logística, tecnología y servicios.

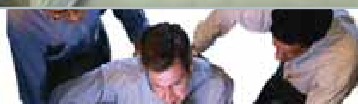
RIESGO ES OPORTUNIDAD











Entrevistas:

"Solo las compañías y los profesionales que se arriesgan son capaces de innovar y salir adelante"

Raúl Jiménez, gerente de LTK Services

"Ayudamos a las empresas españolas a dar el salto internacional"

Pedro y Margarita Mahringer, delegados de Hannover Messe en España

Y mucho más...

SIL2012
BARCELONA

Logística = a Rentabilidad



14º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

10º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte

Del 5 al 7 de Junio de 2012
Recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona
Barcelona-España





www.silbcn.com



Riesgo es oportunidad

La incertidumbre parece que es el detonante de la baja actividad empresarial en todos los campos, al menos durante la primera mitad de este año. El origen de ello tiene mucho que ver con la cantidad y gravedad de muchos factores, tantos que los análisis, las conjeturas y las hipótesis han alcanzado un nivel de precisión y acierto similares a los de una conversación espontánea.

La credibilidad es la primera víctima. Nuestros temores acentúan nuestros mecanismos de alarma y nos ponen en guardia. Así descubrimos la falsedad y sobrevivimos. Ocurre que, a veces, estos mecanismos nos frenan e impiden que avancemos. Ahí es donde aparece el riesgo, la aventura, lo que distingue a una persona emprendedora o, también, a una empresa con posibilidades de éxito. Lo contrario es la decadencia fatal.

Conviene atajar esta incertidumbre despejando incógnitas de una en una. Ya tenemos una reforma laboral, está en marcha un proceso de simplificación de las Administraciones y ahora falta que llegue el crédito. Las primeras son medidas discutibles, pero la última es la “madre del cordero”.

Mientras se ordena o no el crédito, hay que estirar el bolsillo y ser cauto en los gastos, lo que no significa renunciar al riesgo y la aventura, fundamentales para cualquier empresa que pretenda tener un futuro.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

Las facilidades que se anuncian para ayudar a autónomos y microempresas. Son pocas aún, pero mejoraran.

La facilidad para montar una tienda o empresa en internet, que contrasta con la dificultad administrativa. Hay muy buenas oportunidades.

La calma y el buen comportamiento de la sociedad española ante todos los acontecimientos que vivimos.

Abajo

El despido disimulado para sacar provecho de la reforma laboral.

El encarecimiento de los servicios a empresas y particulares Hay quien abusa de una posición dominante.

La alarma social que está creando la sombra de una politización influyente de la justicia española.

"Solo las compañías y los profesionales que se arriesgan son capaces de innovar y salir adelante”



Raúl Jiménez, gerente de LTK Services

¿Cómo surge LTK Services?

En abril de 2011, en medio de la crisis, la dirección del Grupo LTK se propuso iniciar un proyecto empresarial en el mundo de los servicios TIC. Desde mi anterior etapa como responsable de Sistemas del grupo siempre he buscado trabajar con empresas innovadoras y cercanas a sus clientes. Con esos principios comenzamos a trabajar en este nuevo proyecto que ya es una realidad. LTK Services surgió dentro de la lógica de actuación para llegar a cubrir el amplio espectro de servicios que demanda el sector aeronáutico.

¿Cuáles son sus objetivos y/o previsiones?

Era imprescindible, desde nuestro punto de vista, crear una compañía que tuviera como objetivos concretos dar a los clientes una cobertura a sus necesidades desde las tres divisiones que componen LTK Services: Consultoría de Procesos, Gestión Documental y Sistemas de Información. El objetivo primordial es cerrar el círculo de servicios al sector aeronáutico sin perder el Know How que emana de nuestra implantación en el sector desde las empresas de logística aeronáutica LTK Industrial y LTK 400.

Nuestros objetivos para los próximos años es introducir en el mercado aeronáutico a LTK Services y tras ello diversificar nuestra actividad, tanto de LTK Services como desde el Grupo, a otros sectores de la industria de valor añadido. Nuestro compromiso es estar a la vanguardia de los procesos y cambios, ofreciendo los recursos capaces de responder con resultados valiosos a las necesidades de cada uno de nuestros clientes.



“Apostar por una serie de servicios que responden a unas necesidades muy concretas del mercado no es perder tiempo ni esfuerzo.”

¿Qué servicios ofrece al mercado?

LTK Services es una compañía tecnológica cuyo objetivo fundamental es proporcionar a nuestros clientes la optimización de sus procesos, utilizando las metodologías y los medios tecnológicos más productivos. Para ello contamos con un equipo de profesionales altamente cualificados y con una gran experiencia, provenientes de empresas representativas del mundo de la consultoría.

Nuestros servicios se dividen entre nuestras tres divisiones. Así, desde Consultoría de Procesos estamos especializados en la identificación de mejoras en los procesos de nuestros clientes. Nuestra metodología de trabajo se basa en la ‘gestión por procesos’, adaptándonos al grado de madurez de la compañía, proporcionando formación, soporte y seguimiento en proyectos de mejora continua. Gracias a esta metodología aportamos a nuestros clientes un aumento de la productividad, capacidad de reacción ante variaciones de la demanda y mejora en la utilización del espacio disponible.

Por su parte, la división de Sistemas de Información nos permite incrementar el porfolio de servicios a nuestros clientes con servicios de consultoría IT, soluciones ERP y de análisis de la información. Éstos nos permiten facilitar a nuestros clientes el control y la medición de su actividad, proporcionándoles información muy valiosa para la toma de decisiones.

Por último, y gracias a las sinergias de almacenaje, transporte y recursos con nuestros clientes, desde LTK Services podemos ofrecerles un servicio integral de gestión documental. Abarca desde la recogida de la documentación pasando por la digitalización, custodia física y digital y la destrucción misma con unos costes muy competitivos.

¿Por qué se ha apostado en estos tiempos de crisis por la creación de una nueva división?

Entendemos que aunque vivimos momentos difíciles, apostar por una serie de servicios que responden a unas necesidades muy concretas del mercado no es perder tiempo ni esfuerzo. Solo las compañías y los profesionales que se arriesgan son capaces de innovar y salir adelante y más en tiempos como los actuales, con una importante crisis económica, y donde hay que distinguirse de una competencia cada vez mayor.



Llevamos diez años en el sector aeronáutico como grupo, el cual ha apostado por la tecnología desde sus orígenes, y creemos firmemente que LTK Services será un referente.

¿Qué puede aportar a LTK Grupo y al mercado?

Somos capaces de aportar más valor a las actividades del Grupo, posicionándonos como empresa en vanguardia del sector logístico a través de las metodologías de procesos y medios tecnológicos más innovadores y productivos.

Asimismo, somos capaces de aportar un plus añadido a lo que hace actualmente cualquier empresa de consultoría. Y ello es debido a nuestro profundo conocimiento del sector aeronáutico desde nuestras actividades logísticas y las interacciones que esta tiene con las tres divisiones de LTK Services.

www.ltkgrp.com

Notable instalación de detectores de gas de Crowcon

Se han instalado 100 detectores antideflagrantes (Exd) Nimbus de gas de hidrocarburo de Crowcon en la terminal de procesamiento de petróleo y gas de Cairn Energy, en el área de Mangala, en Rajastán, India. Suministrados a través de Larson & Toubro, las unidades Nimbus están ubicadas estratégicamente a través de la instalación y garantizan la seguridad de los trabajadores y del equipo, al detectar niveles elevados de gases de hidrocarburos inflamables.

Hay instalados detectores Nimbus en ubicaciones de todo el planeta y en todo tipo de condiciones climáticas. Se utiliza en todo tipo de instalaciones como túneles subterráneos, plataformas de gas y petróleo, refinerías de gas y petróleo, oleoductos, estaciones de compresión, salas de turbinas, estaciones de bombeo, plantas de aguas residuales, plantas químicas, plantas de relleno de aerosoles, buques FPSO (producción flotante) y centrales térmicas.



La Terminal de procesamiento de Mangala abarca un área que equivale a 200 campos de fútbol e incluye infraestructura petrolera, de gas, de energía y de agua. Con una longitud final de 670 km, el gasoducto ofrecerá acceso a más del 75% de la capacidad de refinado de India. Durante el período más intenso de construcción, participaron aproximadamente unos 16.000 trabajadores: 5.000 en el gasoducto y 11.000 en la terminal de procesamiento.

www.halma.com
www.crowcon.com

Iberia Cargo obtiene la certificación Cargo 2000





La división de carga de Iberia ha ingresado en el exclusivo grupo Cargo 2000 de IATA que reúne un total de 60 empresas, entre las que se encuentran las líneas aéreas más importantes, agencias multinacionales, compañías de handling, otras empresas de transporte y proveedores informáticos del sector de carga.

La certificación Cargo 2000 garantiza que Iberia cumple con los requisitos estipulados por el programa de IATA en su actividad: desde la gestión de los envíos de mercancías entre aeropuertos hasta la planificación y seguimiento de dichos envíos. Entre las tareas emprendidas por Iberia Cargo para poder obtener el citado certificado, se encuentran la revisión de todos sus manuales y procesos de gestión de calidad, así como el desarrollo de una plataforma informática propia "CDMP Cargo 2000" por parte de Iberia Sistemas, necesaria para el intercambio de información con los otros miembros del programa de IATA. En este proceso ha contado con la colaboración de de Riege Software International, con el fin de comprobar la idoneidad de la plataforma desarrollada.

El objetivo del sistema de gestión de calidad Cargo 2000 es incrementar la eficiencia de la industria de carga, así como mejorar su servicio al cliente y reducir los gastos de sus operaciones. Además, comprende la reducción de 40 a 19 procesos en la cadena logística. Cargo 2000 se basa en los resultados de un estudio realizado entre los clientes de la industria del transporte de carga con el fin de satisfacer de forma eficiente las necesidades de esos clientes.

Cargo 2000 pone un broche de oro al proyecto de mejora de la cadena logística que Iberia Cargo inició en el año 2010. Supone un paso muy importante en la consolidación de unos niveles comunes de calidad y servicio al cliente dentro de IAG Cargo. Además de esta distinción, Iberia Cargo dispone del certificado ISO 9001:2008 desde el año 2000.

www.iberia-cargo.com

Acuerdo a largo plazo de Rockwell Automation con Michelín

Según informan desde la empresa especializada en automatización industrial, el Grupo Michelin ha firmado un acuerdo de cuatro años que les convierte en su colaborador preferente para suministrar automatización industrial y control a todas sus plantas de producción de neumáticos.

El acuerdo incluye el suministro de productos y servicios de Rockwell Automation a las fábricas del Grupo Michelin en todo el mundo y la ampliación de los servicios de formación de Rockwell Automation, soporte y reparación de las instalaciones de Michelin en todo el mundo.

www.rockwellautomation.es www.michelin.es

Airis aumentará su facturación en 2012

Desde la compañía anuncian que han acabado el año 2011 con una facturación de 80 millones de euros, lo que supone un 23% más respecto del año anterior. La empresa española que fue fundada en 16 años y que durante este tiempo ha sabido redimensionarse y adaptarse a los cambios de los mercados y a las necesidades de los consumidores. En opinión de su director general, José Vicente Molera, prevén mejorar la facturación del año pasado con un incremento notable del 20%, lo que supondría unas previsiones de facturación de 90 millones para este año 2012.

Airis nació de Infinity System en 1996. En cinco años se colocó a la cabeza en venta de ordenadores portátiles y en el tercer puesto en sobremesas.

Hoy en día, más de 200 colaboradores a nivel mundial altamente cualificados hacen posible la entrega de más de 200.000 dispositivos informáticos y más de 1.000.000 de productos de audio/video al año. Su trabajo por ser pioneros en lanzar al mercado dispositivos muy novedosos, con la máxima calidad y el mejor precio.

Continuando con la estrategia de diversificación ha creado la división Airis Soluciones, para proporcionar servicios exclusivos para empresas entre los que destacan formación continua bonificada y soluciones de ahorro eléctrico en iluminación utilizando tecnología LED.


José Vicente Molera, director general de AIRIS

Airis tiene presencia en Europa, Asia y Latinoamérica con oficinas propias. Su amplia gama de productos se comercializan en más 40 países a través de acuerdos con los más importantes distribuidores.

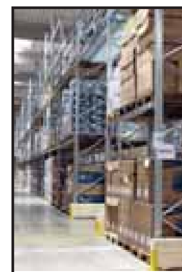
www.airis.es

Nuevo reto de logística on-line para Fiege



El grupo logístico internacional Fiege ha asumido la gestión logística de las operaciones de e-commerce de la tienda on-line inaugurada por Media Markt en el mes de enero en Alemania. El desarrollo de las actividades logísticas se realizarán para todo el país desde el las instalaciones de Fiege en la localidad de Erfurt.

La cooperación entre ambas empresas se inició en 2010 para las actividades on-line en Holanda y Austria y el pasado ejercicio se incrementó también a las operaciones on-line para Saturn en el país germano. Las actividades incluyen la distribución, inspección, almacenaje, picking o packaging y logística inversa, entre otras, de diferente proveedores de los productos on line de Media Markt en Alemania.



www.fiege.com

Sato presenta la etiqueta Econano

La conocida empresa de soluciones de impresión de códigos de barras, etiquetado y EPC/RFID, acaba de anunciar el lanzamiento de su nueva serie de etiquetas ECONANO®, que absorben y reducen el CO2 que se emite a la atmósfera al incinerar las etiquetas.



Esta tecnología pionera se ha hecho realidad gracias a un absorbente de CO2 especial que se añade al adhesivo de la etiqueta, que reduce en más del 20% las emisiones de CO2 en el punto de incineración en comparación con las etiquetas convencionales. Además, la combinación de la tecnología Econano® con la serie de etiquetas sin papel soporte (linerless) Nonsepa® de SATO aporta una reducción del 50%, aproximadamente, de las emisiones de CO2 en el momento de la incineración.

Esta tecnología ha sido desarrollada por el Grupo SATO en colaboración con el catedrático Masahiko Abe de la Universidad de Ciencias de Tokio y la empresa ACTiiVE, participada por esta universidad.

www.satoworldwide.com

"Cae el mercado de las paletas de madera"



Los meses que van de septiembre a diciembre, lo que llevamos de 2012 y al menos la perspectiva del primer trimestre son muy negativos para el mercado de las paletas de madera en España.

Roberto Codoñer, gerente de Aglolak

El mercado cayó con el inicio del último cuatrimestre de 2011. Acompañado, de una parte, de la toma de conciencia de la situación en la que nos encontramos. Y de otra parte, porque el consumo ha bajado sensiblemente, con lo cual la paleta ligada al sector de la alimentación ha tenido un frenazo importante.

Respecto a los registros de los tres primeros trimestres del ejercicio 2011, la caída del sector se cifra en torno a un 30%. En términos de todo el año pasado, es decir, incluyendo los últimos cuatro meses muy malos, la caída ronda un 20%.

Batacazo en la producción industrial

El índice de la producción industrial registró en el mes de noviembre de 2011 una caída del 10,7%. Esto es una cifra enorme, y revierte en que no se fabrica una sola paleta nueva. Porque las paletas, mayoritariamente, ya no son de un solo uso. Por cada tonelada que se produce, no se fabrica una paleta (esto pertenece al pasado). Ahora hay parques de paletas sectoriales que atienden únicamente a los crecimientos. Cuando la economía o la producción industrial decrecen, con el parque de paletas existente hay suficientes unidades para responder a todos los movimientos a realizar.

Evolución del sector

El estándar de producción de paleta en España fue en 2007 de 40 millones de unidades. La producción se estabilizó entre los 27 y 30 millones de paletas hasta septiembre de 2011. Y en este momento, a la velocidad de contracción que padece el mercado, el sector está perdiendo entre 5 y 7 millones de unidades/año. En 2012, con suerte, los fabricantes españoles haremos entre 20 y 22 millones de paletas. Son cifras paupérrimas, de media paleta fabricada por habitante. Ratios muy claros y evidentes de un país en recesión.

El sector español de las paletas de madera cayó con estrépito en 2008. En 2010 se recuperó, con una franca recuperación de la demanda en el segundo semestre, y tanto la producción como la facturación cobraron buen ritmo hasta el mes de agosto de 2011. Ya no se registraron, ni seguramente se registrarán, los índices de producción de 2007.


"Lo único que funciona es la exportación"

Ahora el sector está decreciendo y, en general, está regresando a la tendencia de los años posteriores al estallido de la burbuja inmobiliaria, con caídas en torno al 30% en muchas empresas ligadas a la paleta industrial, y con una perspectiva para 2012 a no mejorar.

El año 2011 no será un mal ejercicio, porque el 75% del mismo no fue malo. Las empresas del sector han cerrado en positivo, con resultados aceptables. Pero la generalidad afronta el 2012 con muy mala cara.

Panorama difícil

En efecto, los fabricantes españoles de paletas de madera auguran un 2012 terrible para su sector.

No parece que el dinero vaya a aparecer. El sector público ya no es motor de la economía y bastante hará si consigue superar sus problemas. Y el sector privado va detrás del sector público. Mientras no se salve el primero, nadie se empezará a ocupar del segundo.

Sólo funcionan las empresas que mantienen hilo directo con mercados exteriores. Y que tengan la suerte de estar tratando con mercados que funcionan. Como ejemplos, el sector cerámico que exporta a Estados Unidos, o los cítricos que marchan a Alemania, observan un panorama de futuro aceptable. Sin embargo, quienes centran sus exportaciones en Francia, un país que entra en recesión, lo tienen complicado. Han de

vender barato si desean continuar en el mercado galo (los volúmenes no se han alcanzado, y los precios de referencia han sido caóticos).

Subsectores tocados

Sectores como la automoción o la industria petroquímica (que depende en gran medida del automóvil), habituales grandes consumidores de paletas, han visto caer en los últimos años sus índices de producción, venta y facturación (la industria ha realizado una parada biológica durante cinco semanas en las fiestas de Navidad).

El consumo ha decrecido, con lo cual también se reduce la demanda de paletas en el segmento de la alimentación. Los hábitos cambian y, por ejemplo, la proliferación de marcas blancas también afecta negativamente a la paleta de madera. Las marcas blancas son auto producción de las superficies de venta, con unos circuitos muy cerrados que incluso les permiten la introducción de paleta de plástico para esos productos. Que la distribución deje de ser marquista no nos hace ningún favor: crecen los inter proveedores y aumenta la venta de productos de marca blanca por su mejor precio, debido a la crisis. El marquista deja de vender, y la marca blanca se vende más, con lo cual los flujos de circulación de paletas se invierten. Y donde se recibían mercancías en paleta de madera, ahora se recibe más mercancía en paleta de plástico..

Y el sector de la construcción observa cómo tanto la obra pública como la obra privada están completamente paradas.

Lo único que funciona, y con las reservas antes señaladas, es la exportación. El cambio dólar por euro está mejorando los ratios de las empresas exportadoras. Con lo cual la apuesta de futuro puede estar en la capacidad que tenga España de colocar sus productos en el exterior. Aun así, el sector de fabricación de paletas se está viendo muy afectado por la pérdida de capacidad adquisitiva de algunos de sus clientes habituales. Por ejemplo, Europa como comprador de nuestras frutas y verduras.

Las materias primas

El mercado de las materias primas está siendo presidido por la apatía en la demanda.

No está pudiendo repercutir costes, porque no hay capacidad de demanda. Y por lo tanto no se les escucha cuando plantean nuevos precios.

La situación es paradójica. El precio de la madera en el monte está subiendo. Se ha rematado por más valor que se remataba, porque había unas expectativas de poder repercutir. Esta tendencia ha tocado techo. Se ha dejado de rematar a precios extraordinarios, y también se ha dejado de comprar, porque lo que los rematantes tienen comprado está pagado caro y es mucho. Y quieren darle salida antes de volver a salir a comprar.

Esta situación está provocando que el mercado se enfríe. Al mismo tiempo, desde el pasado mes de octubre está llegando al mercado parte de la bolsa de madera bajo aspersión que hay en Francia (de la tempestad “Klaus”, ocurrida hace dos años). Está saliendo poco a poco, para que el mercado de madera no se hunda, y también porque es madera poco fiable. Al parecer, se registran problemas de olor y que sus prestaciones de resistencia dejan mucho que desear respecto a la madera verde.

En conclusión, la apatía en la demanda y la irrupción de la madera derribada por Klaus hacen que los precios de la madera para embalaje se mantengan e incluso registren algún repunte a la baja.

El primer trimestre de 2012 no ofrece



dudas: la industria pagará un precio igual o menor al vigente. Para el segundo trimestre, sólo si se anima el trabajo, habrá tensiones y quizá subidas de precios poco significativas. Y a partir de junio, nadie se atrevería a hacer un pronóstico. Si todo sigue mal, algún rematante de madera se arruinará, y la madera continuará sin subir de precio.

Respecto al acero (materia prima clave para la fabricación de los clavos de las paletas), se trata de un mercado muy especulativo. El enorme volumen de importación de acero que viene ejecutando Turquía (con 25.000 toneladas recién adquiridas), favorecido por la devaluación de su moneda, la lira turca, les permite estar en el mercado con unos precios que difícilmente pueden alcanzar los fabricantes españoles.

Al sector español de las paletas de madera le esperan, con todo lo dicho, meses muy duros.

www.aglolak.com
www.feim.org
www.faproma.org

"Ayudamos a las empresas españolas a dar el salto internacional"



Margarita y Pedro Mahringer, delegados de Hannover Messe en España

¿Qué consejos puede dar a una empresa española que desee dar el salto internacional?

P.M.- Las empresas que deseen dar el salto internacional han de considerar en primer lugar las ferias internacionales como primer instrumento de marketing. Éstas son la plataforma perfecta para ampliar el negocio fuera de nuestras fronteras.

M.M.- Además recomendamos realizar un breve estudio de mercado y comprobar si su producto tiene posibilidades de venderse en estos mercados: precio, competitividad, calidad, etc.

¿Qué mercados, desde su privilegiada posición, ve más activos y llenos de actividad?

M.M. -Sin duda alguna, los países BRIC (Brasil, Rusia, India, China), sin olvidarnos de Turquía. Nuestras ferias industriales están ya presentes y desarrolladas en estos países

¿De qué manera ayudan Vds. a las empresas que desean acudir a ferias internacionales?

P. M. -Orientamos a las empresas en cuanto a posibilidades de su producto, también qué mercado según sus intereses e inquietudes.

M.M. -Servimos de enlace con nuestras oficinas en Hannover y en el resto del mundo apoyando a las empresas españolas a realizar su gestión de participación de forma sencilla y clara, procurando obtener siempre la ubicación más adecuada. Suministramos asimismo informes de mercado que nuestra empresa elabora cuidadosamente. Ponemos en contacto con las oficinas comerciales en los distintos países, así como con las asociaciones sectoriales y demás instituciones oficiales orientación de apoyo la exportación en nuestro país.

¿Cuáles son las citas internacionales más importantes que gestionan desde su empresa en España?

P.M.-Nuestro programa ferial es muy amplio. Empezando por HANNOVER MESSE. Es la mayor feria mundial anual multisectorial, este año con 8 ferias lideres en sus sectores (energía, subcontratación, greentec, i+d, etc.), que da la posibilidad de contactar durante 5 días de feria con visitantes profesionales de más de 100 países del mundo.

M.M.- El concepto de esta feria lo tenemos exportado a Sao Paulo, Chicago, Moscú, Delhi, Shanghai y Estambul.

P.M. -En el sector TIC tenemos la mayor feria mundial, CeBIT, que se celebra de forma anual en el mes de marzo en Hannover (Alemania), también exportado a Brasil, Australia y Turquía. De forma anual también se celebra la mayor feria mundial de pavimentos, suelos de madera y alfombras: DOMOTEX, presente en



"Las ferias internacionales son las plataformas perfectas para ampliar el negocio fuera de nuestras fronteras"

Hannover, Estambul, Moscú y Shanghai.

M.M.-La mayor cita de la máquina herramienta, EMO se celebró en Hannover en septiembre de 2011 con una altísima participación española.

P.M.-También son importantes: LIGNA, la mayor feria mundial de máquinas para trabajar la madera se celebra cada 2 años en Hannover, y CeMAT, la feria de intralogística por excelencia que cada 3 años se celebra en Hannover y también en Sao Paulo, Moscú, Delhi, Shanghai y Estambul.

www.messe.de
info@hf-spain.com



"Apoyamos a las empresas españolas a realizar su gestión de participación de forma sencilla y clara, procurando obtener siempre la ubicación más adecuada"

Burdinola, presente en Oriente Medio

La compañía empresa especializada en la planificación, integración e instalación de laboratoriosha estado presente en la feria Arab Health celebrada en Dubai, con una activa participación como empresa expositora.



Esta cita reúne en un único certamen a un ámbito de mercado muy amplio y es el segundo en importancia de su sector a nivel mundial. En él convergen las distintas áreas profesionales relacionadas con la salud, desde empresas de suministros sanitarios, proyectos hospitalarios o productos, hasta las autoridades sanitarias. Su cobertura territorial se extiende desde Emiratos Árabes a todo Oriente Medio y países colindantes de África y Asia, lo que representa una importante actividad de negocio y una base para crear relaciones, alianzas y oportunidades en dichas zonas.

Para Burdinola esta feria representa una ocasión importante para impulsar su presencia en la zona, donde ya viene trabajando desde hace varios años con una buena acogida. Durante cuatro días, Arab Health ha reunido a cerca de 72.000 profesionales de la salud y más de 3.000 expositores de 60 países. La organización estima que el volumen de la industria regional representa al año 80 billones de dólares.



www.burdinola.com
www.arabhealthonline.com

Software para la gestión del Agua en Etiopía

UNIT4, proveedor global de software empresarial, ha anunciado recientemente la consecución de un contrato con la compañía de abastecimiento y saneamiento de aguas de Adis Abeba para implantar Agresso Business World, por un valor de 3 millones de euros en software y servicios durante más de dos años.

Addis Ababa Water ha emprendido un ambicioso proyecto de modernización de sus sistemas, patrocinado por el Banco Mundial, y supone la implementación de nuevo hardware, software y redes. La implementación será llevada a cabo en colaboración con ERP Software Technologies, partner africano que opera en Adis Abeba.

UNIT4 colabora también con la Ethiopian Electric Power Corporation y Ethiopian Insurance Corporation (Corporación Etíope de Seguros).

UNIT4 www.unit4.es

Almacén a prueba de terremotos

El productor sudamericano de frutas Ditzler Chile Ltda. ha puesto en servicio su nueva instalación de estantería móvil para palets parcialmente automatizada. El proyecto se caracterizó por los elevados requisitos de seguridad antisísmica.

La compañía chilena es una filial de Louis Ditzler AG, con sede en Möhlin (Suiza) y su negocio principal es la producción de frutas para el abastecimiento de grandes distribuidores y cadenas de comercio al por menor.

Las normas estatales para construcciones a prueba de terremotos son muy estrictas. Solo entre febrero de 2010 y enero de 2011 Chile ha sido sacudido por dos terremotos muy fuertes y varios de intensidad media. Entre otras obligaciones de la normativa, las empresas deben responder personalmente de los daños que se puedan causar. Por consiguiente, a modo de prevención, todas las nuevas construcciones -lo que también incluye almacenes e instalaciones de estanterías– deben ser inspeccionadas por especialistas y cumplir estrictamente los requisitos normativos.



SSI Schaefer ya dispone de proyectos de referencia a prueba de terremotos y que han soportado emergencias en Chile, por lo que el productor de frutas sudamericano confió en la experiencia de ésta compañía para la implementación de una instalación de estantería móvil para palets parcialmente automatizada. Para la realización de la solución, SSI Schaefer perfeccionó su concepto en cuanto a seguridad antisísmica, creando nuevos estándares optimizados para estanterías móviles en zonas peligrosas. Mediante un concepto modular de técnica de almacenaje la solución es escalable en función del riesgo de terremoto.

Las aprox. 10.000 ubicaciones de almacenamiento para palets del almacén de estantería móvil se estructuran en dos instalaciones semiautomatizadas de 16 y 17 carros de doble acceso. Con la cosecha propia, el productor de frutas sólo ocupa intencionadamente aprox. el 10 % de la capacidad total de su nueva instalación. Ditzler ofrece a otras empresas del sector las 9.000 ubicaciones de almacenamiento para palets industriales restantes como servicio logístico de almacenaje y, de este modo, explota una nueva área de negocio.



www.ssi-schaefer.es

Palletways amplía su presencia en las Islas Baleares

La compañía europea especializada en la distribución express de mercancía paletizada, ha ampliado su cobertura a las Islas Baleares gracias a su nuevo miembro, Guillén, el cual posibilita un servicio 48 horas entre cualquier parte de la Península Ibérica y Mallorca, Menorca e Ibiza.

Con este nuevo miembro, las mercancías con destino u origen las Islas Baleares serán gestionadas a través del puerto de Barcelona desde los dos hub de los que dispone Palletways en la Península Ibérica (Alcalá de Henares y Zaragoza). Guillén se encarga así de su transporte marítimo y su distribución en las tres islas en 48 horas.

Guillén es un grupo de empresas de transporte creado en 1986. Desde esa fecha ha gestionado millones de toneladas de mercancía entre Baleares y la Península. Sus instalaciones centrales se encuentran en L'Hospitalet de Llobregat, junto a la Zona Franca del Puerto de Barcelona, aunque también cuenta con infraestructura en Valencia, Madrid, Ibiza, Mallorca y Menorca. Desde hace dos años también realiza servicios con Canarias.

www.palletways.com



Solución de Zetes para Schneider Electric



La empresa especializada en soluciones de identificación automática, captura de datos y movilidad, ha desarrollado e instalado una solución con tecnología propia para la verificación de expediciones del centro logístico de Schneider Electric, situado en Sant Boi de Llobregat (Barcelona). Este centro cuenta con 58.000 m2 y permite a Schneider Electric, especialista global en gestión de la energía, exportar sus productos a más de 100 países.

La solución opera así: una vez montado el palé tras el picking, éste avanza en una cinta transportadora hasta una mesa giratoria. El sistema Visidot detecta que tiene un palé para decodificar y, mediante las puertas Visidot Readers, captura los distintos códigos de barras contenidos en las cajas del palé. Cientos de etiquetas se capturan simultáneamente en una sola lectura.

El sistema, integrado con la mesa giratoria, envía una señal para que ésta realice un giro de 180 grados y se capturan las imágenes de las otras dos caras del palé. Visidot también está integrado con una báscula para conocer el peso exacto de cada palé, como una medida más de verificación.Todos los datos decodificados se combinan para eliminar duplicados y validarlos, mediante filtros especificados por el usuario. Los resultados se entregan al sistema ERP de Schneider mediante tablas de Oracle. Una vez confirmado que el palé es correcto, se procede a su enfardado y expedición. En caso de incidencia, los operarios reciben alertas en tiempo real sobre el problema con guías visuales para resolverla como pueden ser palés incompletos, la falta de un código en una caja o la detección de cajas que no corresponden al palé a expedir.

Finalmente, los datos de cada palé se almacenan para informes y estadísticas. También, las imágenes se guardan como pruebas visuales de la entrega de un pedido y las condiciones del mismo.

www.zetes.es www.schneiderelectric.es

Relevo en Linde Material Handling Ibérica S.A.

Desde enero de 2012, Jaime Gener Bover, el hasta ahora director comercial de la filial ibérica del la empresa Linde Material Handling, perteneciente a KION Group, es el nuevo director–gerente de la compañía



Es ingeniero y master en dirección de empresas, se incorporó en la compañía en el año 1993 como responsable de la delegación Linde en Barcelona. En el año 2006 asumió la responsabilidad de director comercial de Linde para España y Portugal.

Paul-Friedrich Drumm, director-gerente de LMHI desde el año 1992, regresa a la central de Linde Material Handling en Aschaffenburg (Alemania) para gestionar como CEO la región suroeste de Europa.

www.linde-mh.es

Alimentaria 2012, cita sectorial de la industria española e internacional



Alimentaria, el salón internacional de la Alimentación y las Bebidas, ha presentado recientemente en Barcelona el conjunto de actividades gastronómicas que tendrán lugar en la feria, a celebrarse del 26 al 29 de marzo de este año en Fira de Barcelona, recinto Gran Vía. La Antigua Fábrica Estrella Damm de la ciudad condal fue el escenario escogido para presentar en sociedad iniciativas ya clásicas del salón como su congreso internacional de gastronomía BCNVanguardia, el Concurso Cocinero del Año, las catas vinculadas a vinos, aceites y quesos, Premium o el nuevo espacio Food Experience, Markets & Trends. Más de 150 personas - profesionales del sector alimentario, instituciones y medios de comunicación- pudieron conocer de la mano de sus protagonistas las novedades gastronómicas y culinarias que se ofrecerán en Alimentaria, el salón del sector más importante de España y uno de los tres primeros del mundo.



La 19ª edición de Alimentaria contará con la participación de 4.000 empresas, una tercera parte internacionales, provenientes de 75 países. El salón ocupará una superficie expositiva de 94.500 m2. Tendrán especial relevancia la representación de países como de Tailandia, China, Dubai, Irán e India, además de empresas procedentes de la UE, EE.UU, Latinoamérica y Países de Oriente Medio.

www.alimentaria.com

Sudoku

Principiante

1		9				8		4
		2	3		4	9		
	4						5	
		1	6		8	5	9	
	8	5	9		3	7	4	
	7						8	
		6	7		5	4		
9		3				2		1

Medio

5				6				1
			7		4			
9			1		2			7
7		9				3		8
		4	6		3	7		
3		6				2		4
2			8		9			6
			3		6			
6				2				9

Rellene las casillas de los módulos de 9 recuadros con cifras del 1 al 9, sin repetir ningún número en la misma columna, fila y módulo.

Crucigrama

Horizontales:

1.- En zoología, los hombres y sus parientes biológicos más cercanos. 2.- Al revés, voz de aprobación compuesta por dos vocales. Marchar. Afirmación. 3.- Igualdad en la superficie o la altura de las cosas. Preposición. Mil en la numeración romana. 4.- Al revés, cordel con un plomo en un extremo, para medir alturas. Acrónimo de los agentes de la propiedad inmobiliaria. 5.- Entregaría. Símbolo químico del aluminio. 6.- Oeste. Conquistaré. 7.- Estipendios que se pagan por cada día de trabajo. 8.- Dore. Necesidad de beber.

Verticales:

1.- Figura retórica que emplea expresiones que envuelven contradicción. 2.- Cuerda, tira o faja que sirve para sujetar algunas cosas. Pronombre personal. 3.- Uno. Apellido del filósofo y escritor exponente del existencialismo. 4.- Acción de orinar. 5.- Anillo. Deseas. 6.- Vigesimoprimera letra del alfabeto español. Símbolo químico del sodio. Hala. 7.- Existe. Obra de albañilería vertical. 8.- Semejantes.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2			■			■		
3							■	
4					■			
5						■		
6		■						
7								
8				■				■

Soluciones

Principiante

1	3	9	5	6	7	8	2	4
5	6	2	3	8	4	9	1	7
7	4	8	2	9	1	3	5	6
4	2	1	6	7	8	5	9	3
3	9	7	4	5	2	1	6	8
6	8	5	9	1	3	7	4	2
2	7	4	1	3	9	6	8	5
8	1	6	7	2	5	4	3	9
9	5	3	8	4	6	2	7	1

Medio

5	7	3	9	6	8	4	2	1
1	6	2	7	5	4	9	8	3
9	4	8	1	3	2	6	5	7
7	5	9	2	4	1	3	6	8
8	2	4	6	9	3	7	1	5
3	1	6	5	8	7	2	9	4
2	3	1	8	7	9	5	4	6
4	9	5	3	1	6	8	7	2
6	8	7	4	2	5	1	3	9

P	R	I	M	A	T	E	S
A	E	■	I	R	■	S	I
R	A	S	C	O	N	■	M
A	T	A	C	■	A	P	I
D	A	R	I	A	■	A	L
O	■	T	O	M	A	R	E
J	O	R	N	A	L	E	S
A	S	E	■	S	E	D	■

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

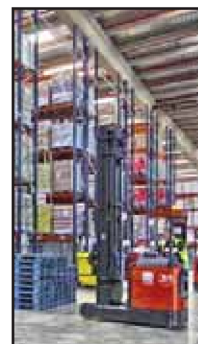
AsiaInspection abre oficinas en Marruecos y Túnez

La empresa especializada en control de calidad y servicios de inspección, auditoría y test de laboratorio para importadores de todo el mundo, ha aterrizado en dos mercados, como el de Marruecos y Túnez y desde donde también se dará soporte al Norte de África. La razón es que han observado que en los últimos años la fabricación de bienes se está trasladando de China a estos países.

A partir de ahora la presencia de AsiaInspection en el Magreb permitirá que los importadores tengan la tranquilidad de que van a recibir el producto que se le encargó a la fábrica en su día así y que en su fabricación no se haya recurrido a injusticias laborales

www.asiainspection.com

Solución de TMH para el Grupo Carreras



El grupo logístico Carreras ha mejorado el rendimiento de su flota de equipos de manutención gracias a la implantación en sus almacenes del gestor de flotas I_Site de Toyota Material Handling. Las primeras pruebas con la solución comenzaron hace un año y los responsables de Carreras han decidido, ante los óptimos resultados, la implantación de esta herramienta en buena parte de sus instalaciones logísticas tanto en España como en Portugal.

El I_Site es una combinación de tecnología, información, experiencia y soporte creado por TMH para optimizar y gestionar la manipulación de mercancías por parte de las compañías.

www.toyota-forklifts.es

Juba lanza un innovador guante técnico



El fabricante especializado en productos de seguridad y protección laboral ha lanzado su nuevo guante 4408 Power Cut® creado con la tecnología Dyneema® Diamond 3GY, de la firma Holandesa Royal DSM NV, que se caracteriza por su gran resistencia al corte y la abrasión, que hace que sean más ligeros con el máximo nivel de protección al corte: el nivel 5. El resultado es un guante más cómodo, confortable, duradero y seguro.

Dyneema® Diamond 3GY es la primera solución en guantes de protección que no utiliza fibra de vidrio para incrementar los niveles de resistencia al corte de las fibras textiles existentes. Esta circunstancia evita que el usuario pueda tener alergias producidas por el contacto de la piel con la fibra de vidrio, cuando el guante se desgaste por el uso. Además, incrementa el confort del usuario y la sensación de frescura en la mano, gracias a su excelente transpiración. Está indicado para trabajadores de los sectores del automóvil, industria del vidrio, mecanizados y trabajos con riesgo de corte elevado.

www.juba.es

Redacción:
redaccion@mercadoindustrial.es

Administración y publicidad:
info@mercadoindustrial.es
C/ Puig i Cadafalch nº 11, 3º-2ª
08035 Barcelona
Tel 93 531 18 55

D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 1886-2330

E-mailing
15.000 direcciones de correo electrónico.